



# 首届新发地年货节



## 新发地“大王”精心备年货 畅谈致富经

**编者按:**有这样一群人,被称为“大王”。他们在北京市民的“菜篮子”新发地脱颖而出,他们长年奋战在保供一线,用勤劳、智慧和坚韧创造传奇,成为各个经营品种的“大王”们,成为“菜篮子”发展的脊梁和旗帜。所谓“大王”,确切来说就是经营大户,并且多是单品经营大户,深耕一个单品,承担从产地到销售地的物流功能。单品采购规模是他们的主要价值,“大王”和新发地一起,进行基地建设,把各地的名优农产品都带到北京市场。首届新发地年货节他们又带来了哪些单品大王,让我们一起来听听他们的致富故事!

■ 记者 林瑶 张馨予/文 原梓峰/摄

### “云南菜大王” 姜春青

#### 让大家在“家门口”尝到云南特色菜

这是首届新发地年货节,我特意准备了十几种云南特色产品,其中最推荐大家尝尝的就是来自西双版纳的玉米,因为那边的气候、温度、空气、土壤、水源等都很适合玉米的生长,像这种拇指小玉米虽然只有拇指般大小,但是芯细、肉厚、籽粒饱满,兼顾糯玉米的糯香和甜玉米的清甜,是非常受欢迎的品种。

我来到新发地发展20年了,选择这里是看中新发地的品牌和平台,最初想来北京闯一闯,一扎根儿就是20年。新发地发展前景非常好,丰台区的营商环境和区位优势也是吸引众多商户前来的重点。我现在在这里有五六六个档口,创立了自己的品牌“沃艾依”,比如罗马生菜、山珍菌类、宝塔花等北方市场比较难见到的蔬菜我们可以提供,可以说从种苗到培育种植基地再转换成加工预包装食品,满足市场和百姓的需求。

作为“云南菜大王”,希望通过这次的年货节进一步打通市场,希望更多的云南菜进京实现常态化,让大家在“家门口”的新发地市场可以尝到来自祖国南北的各式蔬菜。更希望通过年货节回归烟火气,2023年跟新发地市场一道努力,市场越来越好,大卖特卖!

### “茄子大王” 李军

#### 我的“第一桶金”就是在新发地赚出来的

为了参加首届新发地年货节,我很早之前就开始做准备,今天总共带了5个品种的茄子过来参展销售,这5个品种是我们根据以往经验,精心挑选的最受北京地区百姓欢迎的茄子。

有广东广西地区比较爱吃的广茄,辽宁、安徽、河南地区比较爱吃的青茄,福建地区爱吃的线茄,北京、河南、陕西地区比较爱吃的圆茄,还有饭店使用较多的黑长茄。因为北京外来人口比较多,也有很多人在这个春节不能回到家乡,我就希望能尽可能多地满足各个地方群众的口味。

新发地市场不仅仅是北京保供的“菜篮子”,更是北方农副产品集散地,作为“茄子大王”,我在全国7个省市都有销售业务和渠道。

我是从农村出来的,“第一桶金”就是在新发地赚的,这也是我扎根新发地15年不离不弃的原因,我对这里有着极其深厚的感情。新发地市场这些年的变化真不小,从周边的环境卫生越来越整洁,交通拥堵逐渐减少,食品安全监管体系也越发完善,保障了北京市民和外地商户的健康与安全,我们的美好生活越来越有奔头了,这次的年货节我心满满!

### “菌类大王” 郭洋

#### 穿上军装 保卫国家 脱下军装 保障市民

我的产品“0添+0污染”,不使用农药,不使用化肥,是营养丰富的绿色食品,菌类大王郭洋滔滔不绝地在给记者介绍。

作为菌类产业的“明白人”,我和我的团队一直在产业发展的路上前进着。我曾经是一名退伍军人,退伍不褪色,我选择继续接手父亲的菌菇生意,到新发地市场后,父亲就逐渐退居二线,但是生意路上并不是一帆风顺的。但说起我的第一桶金,和平日在生意中能吃苦、讲诚信是分不开的,记得当时是在2005年的春节前夕,河北保定一家连锁超市来到了新发地我的档口,考察对比后走进了我家的菌菇档口,当即定下了2万元的产品,当时的这一单对于做小生意的我来说是一笔“不小的数目”,也是因为这一次良好的开局,给我的菌菇生意打开了局面。随着新发地市场的飞速发展,业务越做越大,现在客户群体不仅有北京市内八里桥、岳各庄、顺鑫石门、锦绣大地等批发市场的商户,也给市内一些大型超市配货,供应一部分机关单位团体。各类蘑菇每天的交易量在十几吨,逢年过节量就会更大。

非常荣幸此次被新发地年货节邀请,非常感谢新发地市场这个平台使我成长壮大。希望此次年货节越办越精彩,给我们更大的平台,让我们为老百姓提供保障服务。

### “调料大王” 姜红

#### 我与我的小料一起走向国际舞台

我进入这个行业差不多20年,曾经只是哈尔滨的一名小学教师,最初也是调料的门外汉做到现在对各种调料耳熟能详,和我一直不懈的努力追求是离不开的。

说起最初的起家,深感不易,为了找到品质优良的香料,我走遍了全国各大香料产地和香料市场,专注于寻找原色、无加工的香料。这么多年一直在坚持经营本色调料,杜绝熏制香料,想通过自己的坚持给大家传递健康生活的理念。为此专门成立了自己的包装分拣工厂,从原产地先进行筛选,货品到工厂后品控人员进行专业检测,检测合格后的产品由工人手工挑选、分装,品控再进行复检,最终才能推向市场。我想让更多的香料经销商加入到经营本色香料的队伍中,让香料行业的大环境好起来。

我很感谢新发地这个平台,因为是新发地的平台让来自澳大利亚以及新西兰的华人同胞认识了我,让我的调料走向国际的舞台,更加感谢这次新发地首届年货节的邀约,希望此次年货节越办越好,未来可期。

### “大葱大王” 毛勇习

#### 新发地是我的第二个家 我要让北京的家人们吃好

这次年货节我不仅带来了非常受欢迎的山东章丘大葱、上海大葱,还有山东莱州的姜、河南的蒜以及我们基地种植的苹果、沃柑等88种农副产品,提前半个月我就开始备货,货源非常充足,可以说是有备而来的。

新发地就是我的第二个家,品质要好、价格更要实惠,我要让北京的市民们在这里吃到真正物美价廉、有安全保障的新鲜蔬果,我把这里当家,要让家人们吃得好、吃得放心、吃得实惠、吃得健康!

20年前我身无分文出来地从河南商水县出来,和身患重疾的老公携手来到新发地,一步一个脚印在这里打拼,从“剥葱工”干到了现在的“大葱大王”,从贫穷到奔小康,现在福建、上海、山东、东北、河南等都有我的种植基地,实现了种植、加工、运输、市场销售一条龙服务。可以说新发地记录了我奋斗的青春。

这个春节很特殊,北京的烟火气回来了,新发地的热闹景象也回来了。四通八达的交通铺就一条从新发地出发的幸福路,大家要对新发地的农产品有信心,这次的年货节我会穿上最红火的大衣,就在这个展位上一直等着大家!

### “西红柿大王” 赵士刚

#### 从最初的做强到现在的做精 我一直在路上

在新发地说起西红柿一定会想起赵士刚,我是新发地的“老人”,从2001年来新发地做西红柿已有20多个年头。

最初作为一名新发地市场给西红柿卸车的装卸工,我在工作间隙作了思考,大众对西红柿的“情有独钟”让我萌发了自己做西红柿的想法,有了想法就有行动,开始了创业之路。

创业之路最初是艰辛的,但是通过动脑转变思路,把我曾经在装卸工时的“潜在客户”变成了现在的实际客户,曾经在工作中合作愉快,现在在交易时已是老朋友。随着生意做大,我就开始琢磨要用品质与创新取胜,决定在追求品质上下功夫,大家都想找到儿时西红柿的味道,怀念那时的西红柿,那么我就帮大家完成梦想,这就是我的使命。于是在追求品质的路上遇到了现在的西红柿升级产品“草莓西红柿”,我最初遇到“草莓西红柿”还是在国内一家售卖日本水果店里,售价昂贵,我就想到要做一款普通老百姓也可以消费得起的西红柿,让大家都可以品尝到美味,找到“儿时的味道”。考虑到消费者的需求,通过多方考察实验,选择在海拔1400米的云南大理建立了160亩的草莓西红柿基地,每天日照温度在10小时以上,才可以种出这种高品质的“草莓西红柿”。就这样我的“草莓西红柿”亮相了新发地首届年货节上,受到大家广泛喜爱,纷纷抢购一空。

感谢新发地成就了我,感谢新发地首届年货节邀请了我,更加感谢丰台区政府给了我们这么好的平台来展现自己,祝福新发地首届年货节越办越红火,年年办年年红。



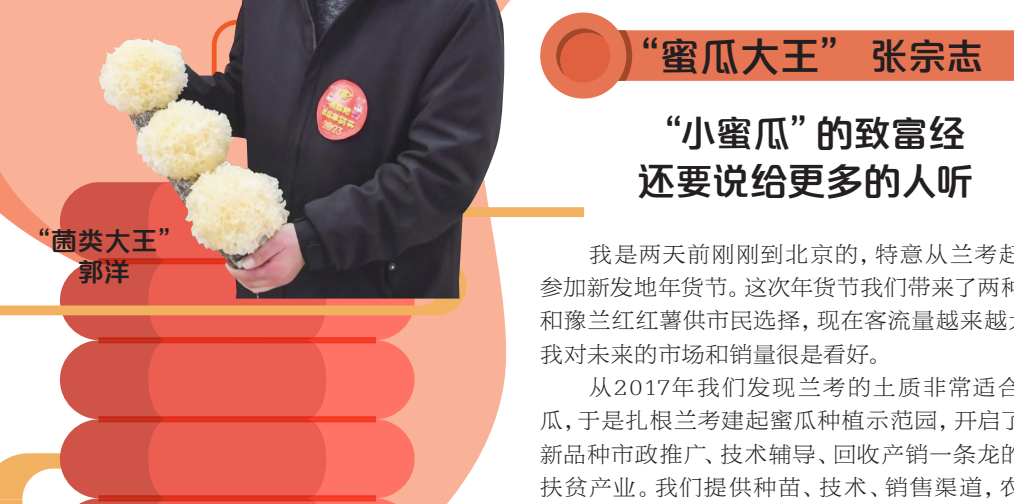
“云南菜大王”  
姜春青



“茄子大王”  
李军



“大葱大王”  
毛勇习



“蜜瓜大王”  
张宗志

#### “小蜜瓜”的致富经 还要说给更多的人听

我是两天前刚刚到北京的,特意从兰考赶回来参加新发地年货节。这次年货节我们带来了两种蜜瓜和豫兰红红薯供市民选择,现在客流量越来越大了,我对未来的市场和销量很是看好。

从2017年我们发现兰考的土质非常适合种蜜瓜,于是扎根兰考建起蜜瓜种植示范园,开启了育苗新品种市政推广、技术辅导、回收产销一条龙的蜜瓜扶贫产业。我们提供种苗、技术、销售渠道,农民在基地干活,按天计酬,还不担心蜜瓜销量。跟着我们种蜜瓜的当地农民越来越多,现在兰考的蜜瓜种植规模达到3万多亩,兰考蜜瓜也成为全国农产品地理标志产品。可谓是:企业做两端,农民干中间,普惠金融汇全链。

记得2000年刚到新发地的时候我还是骑着自行车来进货、售卖的,现在已经换成了高级小轿车。随着市场不断发展,电商平台不断更新迭代,我们从之前的产地拉货新发地售卖的形式,变成了现在直接在产地建基地直销,后续还计划在兰考和海南增设种植基地。

新发地作为首都的“菜篮子”“米袋子”给我们提供了非常广阔的平台,辐射面广、销售渠道多,这些年丰台交通、环境日新月异变化,我看在眼里、喜在心里,希望2023年是个红红火火的新开始。



“菌类大王”  
郭洋



“调料大王”  
姜红